

Bedrijf te koop

FOTO: KEIS PANNICOUCHE

Een ondernemer wil zijn onderneming zien groeien, maar soms leidt nuchtere analyse tot de conclusie dat dat beter kan binnen een groter geheel



Frank Van Nijlen, stichter van Milieu & Leven

Milieu en Leven werd in 1997 opgericht door Frank Van Nijlen (48). Als gespecialiseerde ophaler van ongevaarlijk en vooral gevaarlijk afval haalt het zowel bedrijfsafval als algemeen afval op bij ondernemingen en openbare besturen. Naast ophaling verzorgt het bedrijf eveneens de opslag, de overslag en afvoer van afvalstromen naar de verwerkende bedrijven. Het bedrijf groeide flink en zou uiteindelijk vijftien werknemers tellen en een omzet draaien van 2,8 miljoen euro. Nog in 2006 werden nieuwe bedrijfsgebouwen opgetrokken op het industriepark te Olen. Deze voldeden niet enkel aan de vereisten en inzichten van de onderneming zelf maar ook aan deze van de toezichhoudende overheid. Naast het onroerend goed werd ook de organisatie continu uitgebreid en werd voortdurend geïnvesteerd in rollend materieel en installaties om de toenemende vraag te kunnen bijhouden.

Consolidatie

Toch zag Frank Van Nijlen om zich heen de tekenen die er op wezen dat zijn organisatie weldra zou kunnen plafonneren. Van Nijlen: "Ondanks de mooie verdere groeiperspectieven van mijn bedrijf, kon ik toch niet om de vaststelling heen dat in de sector van afvalophaling en -verwerking consolidatie volop aan de gang is, aangevoerd door de grote spelers die in België actief zijn". Frank Van Nijlen had dit overnamegeweld zien aankomen: "Van in den beginne had ik twee mogelijke opties in het achterhoofd: ofwel een nicheactiviteit uitbouwen, ofwel de snelgroeiende markt van klassieke ophaling, opslag en afvoer volgen en een positie uitbouwen die de grote milieubedrijven niet links kunnen laten liggen." Van Nijlen koos voor de tweede optie en bouwde een mooi bedrijf uit. Verder groeien

door overname, leek hem in de gegeven marktomstandigheden uitgesloten. Het regelgevende kader wordt steeds complexer en via acquisitie doorgroeien zou heel wat investeringen vergen op menselijk en materieel vlak. Milieu en Leven stond voor extra aanwerving van milieu- en veiligheidsdeskundigen. Bovendien werd het speelveld steeds beter afgedekt en bleven er nog weinig niches over voor een kleine speler. Consolidatie in de sector was ook een stuk gevorderd. "Er kwam toen interesse van grotere collega's voor een overname, al was ik nog niet meteen van plan om te verkopen. Verkennende gesprekken leerden Van Nijlen alvast dat geïnteresseerden zijn bedrijf als zeer professioneel inschatten en het bedrijf was erg winstgevend. Niettemin leerde nuchtere analyse dat zelf organisch blijven groeien risico's inhield. "Wat als de marktleiders al hun blinde vlekken hebben opgevuld? Dan dalen de marges en wordt het moeilijk te overleven als je geen marktaandeel hebt. Zodra de consolidatiestorm is gaan liggen blijft een sterk veranderd landschap over waarin pioniers niet meer aan hun trekken komen. Daar pas ik voor. Er zijn mogelijkheden genoeg op andere terreinen." Van Nijlen zag om zich heen steeds meer middelgrote spelers overgenomen worden door de groten (SITA, Van Gansewinkel, Shanks en Veolia). De rationele analyse haalde het van de emotie, want het is toch altijd een beetje een kind dat je afstaat.

Kopers

Toen Frank Van Nijlen voor zichzelf had uitgemaakt dat de tijd was aangebroken om over te dragen, deed hij een beroep op MNA, een specialist in fusies en overnames uit Roeselare. De consultant die overdracht en overname van doorgaans middelgrote bedrijven in

Vlaanderen en België begeleidt, leverde werk dat Frank Van Nijlen meteen vertrouwen inboezemde. "Ik was eerlijk gezegd verbaasd door het accurate werk van MNA, de discretie waarmee tewerk gegaan werd, het kiezen en benaderen van de juiste partijen, de grondigheid van de onderhandelingen en de adequaatheid van hun waardering. Het leek me als kenner van de sector een zeer verantwoorde schatting en we hebben finaal gerealiseerd wat voorop gesteld werd. De kandidaatkopers hebben daar ook nauwelijks wat kunnen aan veranderen."

Vervolgens werd een information memorandum opgesteld. Veel aandacht werd besteed aan het naar boven brengen van deze elementen die de waarde van het bedrijf onderstrepen. Frank Van Nijlen: "Zeer vaak kijken overnemers over belangrijke elementen heen, zoals toekomstgerichte investeringen en het groeipotentieel van het bedrijf. Als eigenaar ben je dan niet de partij om deze boodschap over te brengen: elke

positieve boodschap wordt dan door een koper geïnterpreteerd als een verkoopargument. De waarde van een onderneming op overtuigende wijze naar voren brengen vereist een gespecialiseerde kennis en ervaring en kan enkel van een degelijke overnameadviseur verwacht worden."

Diverse potentiële kopers werden door MNA discreet benaderd. Er werd interesse losgeweekt vanuit diverse hoeken, zodat een tijdlang verschillende pistes simultaan werden verkend. Voorstellen werden geformuleerd en uitvoerig bestudeerd. "Het was vrij makkelijk om al snel een viertal ernstige kandidaten

te selecteren waarmee we aan tafel konden," zo herinnert Van Nijlen zich. Uiteindelijk viel de keuze op Van Gansewinkel. Van Nijlen: "Zij waren het best geplaatst om het potentieel van Milieu en Leven in te zien en te realiseren. Zowel in hun activiteitenpallet als in hun regionale dekking pasten wij erg goed." Het hele proces duurde een negen maanden.

Toekomst

Dat het ook op relationeel vlak klikte met de mensen bij Van Gansewinkel was voor Frank Van Nijlen mooi meegenomen: "Ik heb mij geëngageerd om in de komende twee jaren de continuïteit te verzekeren en dus nauw samen te werken. Liefst doe ik dat in een collegiale sfeer." Frank Van Nijlen is op zijn 48 niet met pensioen. Milieu en Leven is zijn tweede onderne-

ming. Voorheen heeft hij nog een bouwbedrijf opgericht en met-tertijd verkocht. Van Nijlen: "Wat de toekomst brengt weet ik nog niet. De tijd brengt

wel raad. Voor wie wil ondernemen zijn er voldoende mogelijkheden. En alle opgedane ervaringen van de afgelopen jaren kunnen me enkel helpen nog beter te scoren. Wie weet is dit wel binnen de groep Van Gansewinkel." Op het ogenblik heeft hij echter nog geen andere plannen. Milieu en Leven is nog altijd een zelfstandige entiteit binnen Van Gansewinkel en die wil hij nog een tijd verder helpen versterken. "Men laat me nog altijd ondernemen en de koers blijft dezelfde als voorheen en hetzelfde geldt voor de beleidsvisie."

JO COBBAUT

■ **ONDANKS DE MOOIE GROEIPERSPECTIEVEN, KON IK TOCH NIET OM DE VASTSTELLING HEEN DAT CONSOLIDATIE IN DE SECTOR VOLOP AAN DE GANG IS** ■



Vlnr. Paul Havelange en Gérard Materna (Ubidata)

Ubidata Jonge Ondernemer 2008

Het Brusselse Ubidata kreeg onlangs de prijs 'Jonge Ondernemer van het Jaar'. Ubidata geeft bedrijven de mogelijkheid hun wagenpark van op afstand te volgen en te beoordelen of hun chauffeurs ecologisch verantwoord rijden. Het bedrijf ontwikkelde daarvoor eigen hardware en software. Ubidata werd opgericht in 2003 en boekt sindsdien een jaarlijkse groei van 65 procent. Klanten zijn vooral leasemaatschappijen, verzekeraars en grote transportmaatschappijen. "De prijs zal nuttig zijn om banken te overtuigen in deze moeilijke omstandigheden," zo hoopt Paul Havelange van Ubidata. Sinds 2003 beloont "Enterprize" elk jaar een onderneming die blijkt geeft van bijzondere innovatie en internationaal denken. Enterprize is een initiatief van de Vlerick Management School, de Beurs Ondernemen en Business Angels Connect.